



---

Prestación de servicio de asesorías a empresas de calzado Colombiano para la exportación a nuevos mercados.

---

JYD ASESORIAS EN COMERCIO EXTERIOR S.A.S



**PRESTACION DE SERVICIO DE ASESORIAS A EMPRESAS DE CALZADO COLOMBIANO PARA LA  
EXPORTACION A NUEVOS MERCADOS**

**Plan de Negocios**



**JYD ASESORIAS EN COMERCIO EXTERIOR S.A.S**

**Medellín, Diciembre, 2011**



**Prestación de servicio de asesorías a empresas de calzado Colombiano para la exportación a nuevos mercados.**

**Contenido - Plan de Negocio**

**RESUMEN EJECUTIVO**

**1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO**

**2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS**

**3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

- 3.1. Nombre de la Empresa
- 3.2. Descripción de la Empresa
- 3.3. Misión de la Empresa
- 3.4. Objetivos
- 3.5. Ventajas Competitivas
- 3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir
- 3.7. Relación de productos y/o servicios
- 3.8. Justificación del Negocio
- 3.9. Análisis del entorno y del sector
- 3.10. Conocimientos para entrar en el Negocio

**4. ANALISIS DEL MERCADO**

- 4.1. Objetivos de Mercadeo
- 4.2. Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios
- 4.3. El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios
  - 4.3.1. El Mercado Meta
  - 4.3.2. Estudio del Mercado Consumidor
- 4.4. El Mercado Proveedor
  - 4.4.1. Proveedores
  - 4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor
- 4.5. El Mercado Competidor
  - 4.5.1. Competidores
  - 4.5.2. Estudio del Mercado Competidor
- 4.6. El Mercado Distribuidor
  - 4.6.1. Distribución
  - 4.6.2. Distribución Directa
- 4.7. Comunicación
  - 4.7.1. Actividades de promoción y divulgación
- 4.8. Precios de los Productos
  - 4.8.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos
  - 4.8.2. Precios de los productos tomando como base los Costos

- 4.8.3. Política de Precios
- 4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado
- 4.10. Plan de ventas

## **5. ASPECTOS TÉCNICOS**

- 5.1. Objetivos de producción
- 5.2. Descripción del proceso de producción
- 5.3. Capacidad de producción
- 5.4. Recursos materiales y humanos para la producción
- 5.5. Programa de producción
  - 5.5.1 actividades preoperativas

## **6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

- 6.1. Procesos Administrativos
  - 6.1.1. Descripción de los procesos administrativos
  - 6.1.2. Procesos administrativos externalizados
- 6.2. Estructura Organizacional del Negocio
  - 6.2.1. Organigrama
  - 6.2.2. Descripción funcional de la Organización
- 6.3. Recursos materiales y humanos para la administración
  - 6.3.1. Locaciones
  - 6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.
  - 6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina.
  - 6.3.4. Requerimientos de servicios.
  - 6.3.5. Requerimientos de personal
- 6.4. Programa de administración

## **7. ASPECTOS LEGALES**

- 7.1. Tipo de Organización empresarial
- 7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

## **8. ASPECTOS FINANCIEROS**

- 8.1. Estructura Financiera del proyecto
  - 8.1.1. Recursos Propios
- 8.2. Ingresos y Egresos
  - 8.2.1. Ingresos
    - 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio. .
  - 8.2.2. Egresos
    - 8.2.2.1. Inversiones
    - 8.2.2.2 Costos
    - 8.2.2.3. Gastos
- 8.3. Estados Financieros Proyectados
  - 8.3.1. Flujo de Caja
  - 8.3.2. Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)
- 8.4. Evaluación financiera del proyecto

- 8.4.1. Valor Presente Neto
- 8.4.2. Tasa Interna de Retorno
- 8.4.3. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)
- 8.4.4. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

**9. CONSIDERACIONES FINALES**

**10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

## RESUMEN EJECUTIVO

Recientemente el comercio exterior en Colombia se ha visto afectado por las relaciones bilaterales con Venezuela; debido a esto, el sector de calzado y marroquinería ha sido uno de los mayores afectados, por la reducción de sus exportaciones a el mayor socio comercial de este. Debido a este suceso, identificamos la necesidad de crear una empresa dedicada a guiar y asesorar estas compañías, con el fin de brindarles nuevas opciones de negocio con países diferentes a Venezuela y que les puedan generar mayor estabilidad.

JYD Asesorías en comercio exterior S.A.S, estará ubicada en la ciudad de Medellín, en la zona industrial de belén; conformada por dos integrantes, las cuales tendrán la responsabilidad de ejercer cargos tanto administrativos como productivos.

El mercado al cual serán dirigidos los servicios, son medianas empresas del sector del calzado, con o sin experiencia en comercio exterior, las cuales requieran asesoría personalizada y profesional para hacerlas crecer.

El mercado competidor, se ve representado en diferentes compañías que prestan servicios de asesoría como también profesionales independientes; la ventaja que hace que este servicio sea competitivo, es que va dirigido a un sector en específico, donde ya se han identificado sus falencias y necesidades.

La promoción de estos servicios se harán por medio de brochure y el acompañamiento continuo; los servicios de asesoría serán ofrecidos por horas, las cuales tendrán un costo de \$100.00, y la cantidad de horas, dependen de las necesidades de cada cliente; sin embargo la empresa tiene una capacidad mensual de asesoría de 272 horas, donde el punto de equilibrio son 128 horas mensuales; la política de pagos, será de contado, pagando un 50% inicial y el restante al finalizar la asesoría.

El proceso para prestar las asesorías, inicia desde una recopilación de datos de potenciales clientes, continua con el contacto de estos, posteriormente visitas por medio de las cuales se identificarán los factores a tratar, se continua con entrega de cotizaciones y por último la prestación del servicio, haciendo siempre seguimientos a estas empresas con el fin de dar solución a sus requerimientos.

El estudio financiero relaciona todos los aspectos en cuanto a ingresos o egresos en los cuales debe incurrir la empresa para su funcionamiento. Inicialmente los recursos serán aportados por los dos socios, lo cuales cubrirán todos los gastos pre operativos y la adecuación de la sede desde la cual se laborara. Estos aportes serán de \$ 16.000.000 cada uno, los cuales serán distribuidos de la siguiente forma: \$7.800.000 para activos fijos, \$ 4.037.100, para gastos pre operativos, y \$19.992.675,4, serán destinados a capital de trabajo.

La rentabilidad esperada es del 2.50% mensual, lo cual, determina que este proyecto es viable, debido a que genera una tasa interna de retorno es del 15.12%.

## 1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Diana Cristina Castañeda Arias					
<b>Identificación:</b>	1037585636	<b>Teléfono:</b>	2896216	<b>Celular:</b>	3127160943
<b>Dirección:</b>	Carrera 14 n 10 102		<b>Barrio:</b>	Girardota	
<b>Ciudad</b>	Girardota	<b>Correo electrónico:</b>	Diacasar1987@hotmail.com		
<b>Estudios:</b>	<b>Técnicos</b>	<b>Tecnológicos</b>	<b>Universitarios</b>		
<b>Otros Estudios:</b>					

Jenniffer Loaiza Carvajal					
<b>Identificación:</b>	1053797639	<b>Teléfono:</b>	5837798	<b>Celular:</b>	3146348045
<b>Dirección:</b>	Carrera 44 N 19A 20		<b>Barrio:</b>	Ciudad del rio	
<b>Ciudad</b>	Medellín	<b>Correo electrónico:</b>	Jenifer.918@hotmail.com		
<b>Estudios:</b>	<b>Técnicos</b>	<b>Tecnológicos</b>	<b>Universitarios</b>		
<b>Otros Estudios:</b>					



## 2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Esta idea surge de la necesidad de incursionar y descubrir nuevos mercados, ya que la producción de calzado en cuero y marroquinera a nivel nacional es exportada en un 80% a Venezuela.

Este mercado se ha ido deteriorando por las relaciones políticas que hay entre Colombia y Venezuela, haciendo que acuerdos comerciales como el G2 y la CAN sean terminados por nuestro país vecino; adicional a esto, los sistemas de pago de este país no han sido efectivos, por lo cual actualmente existen deudas con empresarios colombianos, que los tienen financieramente afectados, por ende no es un país recomendable para tener un intercambio comercial seguro.

### **3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

#### **3.1 Nombre de la Empresa**

JYD Asesorías en comercio exterior S.A.S

#### **3.2 Descripción de la Empresa**

Este proyecto brinda asesorías aquellas empresas que fabrican calzado en cuero y sus exportaciones son dirigidas al mercado Venezolano; lo que se pretende es mostrarles una visión más amplia a estos empresarios que les permita incursionar en nuevos mercados que sean mucho más seguros, viables y estables.

Este proyecto se ejecutara desde la ciudad de Medellín (Antioquia)

#### **3.3 Misión de la Empresa**

Nuestra misión, es brindar un servicio profesional de excelente calidad, donde nuestros clientes encuentren soluciones efectivas en cuanto al mejoramiento en el desempeño en temas de comercio exterior; presentando diferentes oportunidades y alternativas a medianas empresas que buscan tener mayor estabilidad en los mercados internacionales.

### 3.4 Objetivos

- A través del proyecto, pretendemos identificar las oportunidades de mercados, por medio de las cuales, sea posible aumentar las exportaciones colombianas de calzado de cuero, a socios diferentes a Venezuela; lo que traerá mayor estabilidad, confianza y mejores oportunidades de negocio y crecimiento de las empresas.
- Analizar la situación y la demanda internacional del producto para determinar la aceptación de éste en dicho mercado.
- Definir nuevos mercados metas para este producto, buscando así un aumento en las exportaciones.
- Identificar estrategias que sean útiles y eficientes para penetrar nuevos mercados internacionales.
- Generar herramientas y planes de acción, que permitan que las empresas sean competitivas y puedan tener un crecimiento y estabilidad económica.

### 3.5 Ventajas Competitivas

Nuestro servicio, tiene el valor agregado, de ir dirigido específicamente al sector del calzado, principalmente empresas que quieran abrir nuevos mercados diferentes al venezolano, como también a empresas que quieran incursionar por primera vez en los mercados internacionales; además, les brindaremos acompañamiento continuo y profesional para que así obtengan excelentes resultados, viéndose estos reflejados en la estabilidad comercial y financiera de estas.

### 3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

Las exportaciones de calzado de cuero colombiano, están siendo exportadas en un 80% a Venezuela, lo cual constituye un problema de gran relevancia, puesto que en los últimos años, las relaciones bilaterales no han sido estables; adicional a esto, el gobierno venezolano no proporciona seguridad por medio de la cual, pueda ser confiable el intercambio comercial, lo cual genera falta de pagos a los exportadores debido a la decadencia en la economía de las empresas colombianas especialmente las fabricantes de calzado de cuero que es a quienes va dirigido nuestro proyecto. Por lo todo lo anterior, nace de la necesidad de buscar nuevas alternativas de mercado, incrementando la exportación de calzado a un segmento diferente al de Venezuela, permitiendo aumentar su producción, generar empleo, y obtener un reconocimiento de las empresas Colombianas en el exterior y así mismo, el crecimiento de estas, las cuales aportan para el bienestar de la economía nacional.

### **3.7 Relación de productos y/o servicios**

Se prestara el servicio de asesorías, presentando nuevas oportunidades de mercado, las cuales proporcionen mayor estabilidad y seguridad para los empresarios del calzado en el marco del comercio exterior.

### **3.8 Justificación del Negocio**

Gracias a los estudios realizados, pudimos determinar la necesidad del sector del calzado colombiano, de expandir sus fronteras en cuando al comercio exterior; esto debido a que la gran mayoría de las exportaciones son enviadas al mercado venezolano, el cual no es estable ni confiable. Viendo las bondades de la producción de calzado en Colombia en cuanto a su calidad, podemos ofrecer estos productos a mercados mucho más atractivos en cuanto a estabilidad como también a rentabilidad, que es lo que buscan las empresas. La demanda de calzado en países europeos es de gran relevancia, lo que nos permite concluir que los productos colombianos tendrán una gran acogida allí.

Debido a lo expresado, nos surge la necesidad de brindar el servicio de asesorías empresariales, para otorgar a estas empresas nuevas opciones que se dan luego de realizar un estudio profundo de cada mercado y de la necesidad y condiciones propias de cada cliente, y gracias a esto, aportar al crecimiento de ellas y a su vez el nuestro como empresa prestadora de servicios.

### **3.9 Análisis del entorno y del sector**

#### **ANALISIS DEL ENTORNO**

#### **TRAMITES LEGALES PARA LA CONSTITUCION DE EMPRESA EN COLOMBIA:**

- Es necesario registrarse ante la cámara de comercio, según sea la forma de constitución de dicha empresa, dependiendo de su número de socios o como persona natural o empresa unipersonal.
- También debe existir una escritura pública ante notaria.
- Registro ante la DIAN por medio de la inscripción del NIT (número de identificación tributaria) y el RUT (registro único tributario).
- Ante la secretaría de hacienda de la alcaldía respectiva en la cual funcionara la empresa.

## **MARCO JURIDICO**

- Código de comercio colombiano.
- Ley 80 de 1993 artículo 7 parágrafo 3.
- Ley 222 de 1995.
- Ley 1014 del 26 de enero del 2006.
- Decreto 4463 del 15 de diciembre de 2006.
- Estatuto tributario artículo 79.

### **Sistema de Gobierno:**

Republicano; poder ejecutivo domina la estructura de gobierno.

### **Legislación**

Constitución:

05 de julio 1991, modificada en varias ocasiones.

### **Ordenamiento jurídico:**

Sistema de derecho civil influenciado por los códigos civiles.

### **Poder Ejecutivo:**

Jefe de Estado: el presidente Juan Manuel Santos Calderón (desde el 7 de agosto de 2010), el vicepresidente Angelino Garzón (desde el 7 de agosto de 2010)

Elecciones: presidente y vicepresidente electos por voto popular para un mandato de cuatro años (elegible para un segundo mandato), las últimas elecciones celebradas el 30 de mayo de 2010 con una segunda vuelta electoral 20 de junio 2010 (las próximas se celebrará en mayo de 2014)

### **Poder Legislativo:**

Congreso se compone de la Senado (102 escaños, miembros elegidos por voto popular para servir términos de cuatro años) y la Cámara de Representantes (166 escaños, miembros elegidos por voto popular para servir términos de cuatro años).

### **Poder Judicial:**

Los órganos judiciales supremos, la Corte Suprema de Justicia (el más alto tribunal de justicia criminal, los jueces son elegidos por sus pares de los nominados del Consejo Superior de la Judicatura durante ocho años); Consejo de Estado mayor ( tribunal de derecho administrativo, los jueces son seleccionados entre los candidatos del Consejo Superior de la Judicatura durante ocho años); Tribunal Constitucional (la integridad de los guardias y la supremacía de la Constitución, las normas sobre la constitucionalidad de las leyes, las enmiendas a la Constitución y los tratados internacionales); Consejo Superior de la Judicatura (administra y disciplina del poder judicial civil, resuelve los conflictos de competencia que surjan entre los

demás tribunales, los miembros son elegidos por tres tribunales y el Congreso de la hermana de ocho años).

## **Economía**

### **PIB**

431.9 miles de millones de dólares año 2010

413.7 miles de millones de dólares año 2009

410.4 miles de millones de dólares año 2008

Estas estadísticas nos muestran que el PIB ha incrementado en Colombia durante los últimos años aproximadamente en 21.5 miles de millones de dólares desde el año 2008 al 2010, lo cual es un gran indicio para mostrar que hemos tenido buen crecimiento en la economía colombiana.

### **PIB PER CÁPITA**

9,800 dólares (Estadísticas de 2010)

9.500 dólares (Estadísticas 2009)

9.500 dólares (Estadísticas 2008)

La capacidad adquisitiva de los colombianos desde el año 2008 a 2010 aumento en un 30.9% aproximadamente; esto nos indica que nuestro producto puede tener mejor acogida debido a que la economía ha mejorado con el pasar de los años.

### **Balanza Comercial**

Balanza por cuenta corriente:

8,943 mil millones (Estadísticas 2010)

5,141 mil millones (Estadísticas 2009)

### **Tasa de desempleo**

11.80% (Estadísticas 2010)

12% (Estadísticas 2009)

11.30% (estadísticas 2008)

La tasa de desempleo ha tenido una disminución de 0.2 % entre el año 2009 y 2010 siendo los sectores de la producción y las ventas quienes mas han aportado a la reducción de estos índices.

### **Tasa de inflación:**

2,3% (Estadísticas 2010)

4,2% (Estadísticas 2009)

7.67% (estadísticas 2008)

Del año 2008 al 2010 la inflación ha presentado una variación de 5.37%, tendiendo a la baja.

**Exportaciones:**

40,78 mil millones (Estadísticas 2010)

34,03 mil millones (Estadísticas 2009)

A través de los años las exportaciones colombianas han aumentado. Estas principalmente están siendo dirigidas a estados unidos con un 42.9% de estas, y continua en orden de importancia las exportaciones hacia la unión europea con un 12% del total exportado.

**Exportaciones – socios Comerciales:**

EE.UU. 42%, la Unión Europea 12,6%, China 5,2%, Ecuador 4,5% (Estadísticas 2010)

**Importaciones:**

38,64 mil millones (Estadísticas 2010)

31,48 mil millones (Estadísticas 2009)

**Importaciones – socios Comerciales:**

EE.UU. 25,5%, China 13,4%, México 9,4%, Brasil 5,9%, Alemania un 4,1% (Estadísticas 2010)

**ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES:**

Asociación Latinoamérica de Integración-Aladi

Comunidad andina CAN (Donde Venezuela hasta el presente año perteneció a este) Acuerdo de libre comercio entre Colombia y Chile.

G2, antes llamado el “TLC grupo de los tres (G3)”

Acuerdo de libre comercio entre Colombia, el salvador, Guatemala y honduras

Colombia y Canadá

Colombia con asociación europea de libre comercio AELC, suiza, noruega, Islandia, Liechtenstein

**Factores Sociales**

**Población:**

44.725.543 (Estadísticas. julio 2011)

**Estructura de edad:**

0-14 años: 26,7% (hombres 6, 109,495 / mujeres 5, 834,273)

15-64 años: 67,2% (hombres 14, 826,008 / mujeres 15, 208,799)

65 años y más: 6,1% (hombres 1, 159,691 / mujeres 1, 587,277) (Estadísticas 2010)

**La mediana de edad:**

Total: 28 años

Hombres: 27 años

Mujeres: 28,9 años (Estadísticas 2011)

**Grupos étnicos:**

Mestizos 58%, blancos 20%, mulatos 14%, 4% negro, mezcla de negro-amerindios 3%, Amerindios 1%

**Religiones:**

Católicos 90%, otros 10%

**Idiomas:**

Español (oficial)

**Alfabetización:**

Definición: mayores de 15 años que pueden leer y escribir

Población total: 90,4%

Hombres: 90,1%

Mujeres: 90,7%

**ANALISIS DEL SECTOR**

**OBJETIVOS ANALISIS DEL SECTOR:**

Por medio de este estudio, pretendemos identificar todos los factores que pueden afectar tanto de manera positiva como negativa nuestro proyecto, analizando el comportamiento de las empresas que tengan una actividad económica igual o similar a la nuestra y que por lo tanto se convierten en nuestra competencia.

**Sector de servicios:**

En Colombia los servicios están generando un 74% de empleos, abarca un 16% de las exportaciones, y además su participación en el PIB es aproximadamente del 64.4%.

**Sector calzado y marroquinería:**

Según ACICAM, asociación colombiana de industriales de calzado, cuero y sus manufacturas, el sector de calzado mantiene un crecimiento de la producción, del 28.8%, ventas totales 15% y nacionales 10.4%.

En enero de 2011 según EOIC(Encuesta de Opinión Industrial Conjunta), realizada por la ANDI, el sector de calzado inicia el año con un crecimiento de la producción, ventas totales y nacionales en 36.2%, 7% y 8.8% respectivamente.

En marroquinería, la producción ha caído en un -9.1% y las ventas en un -0.6%, esto, a pesar del incremento en las exportaciones en 22%.

Entre enero y diciembre de 2010 el calzado cierra con un crecimiento, en la producción en 14.2%, ventas totales en 16.3% y las ventas al mercado interno en 15.7%, según cifras de la EOIC. Las exportaciones aumentan 6%, como resultado de mayores ventas a Ecuador y Chile.



### **PIB del sector**

Servicios: 68% (Estadísticas 2010)

En Colombia, el sector terciario representa aproximadamente el 68% del Producto Interno Bruto; y específicamente es una de las actividades que más aporta a la actividad económica nacional.

### **Empresas que lo conforman**

Educación, Salud, Ventas (ropa, calzado, alimento, entre otros), Agencias de viaje, Transporte (vía terrestre, marítimo, aéreo y fluvial), Informática y actividades conexas, Asesorías.

### **Empleos generados por el sector:**

Este sector genera empleo en áreas como: Franquicias, call centres (tele-Marketing), Sector de la salud (creación de clínicas a nivel internacional), informática (creación de nuevos software).

### **3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio**

Es de gran importancia el manejo del servicio al cliente, pues según sea nuestra asesoría, la forma de llegar al cliente, se podrán obtener buenos resultados.

Es de vital importancia el manejo del comercio exterior, el conocimiento de tratados y acuerdos comerciales, manejo completo de trámites aduaneros de importación y exportación.

## **4. ANALISIS DEL MERCADO**

### **4.1 Objetivos de Mercadeo**

Los objetivos de JYD es lograr que las empresas medianas productoras de calzado y productos marroquinos, mediante asesorías de comercio exterior y de estudios de mercados logren incursionar en nuevos segmentos mercados diferentes al Nacional y Venezolano, ampliando su capacidad de producción y reconocimiento de la empresa y marca a nivel internacional en mercados potenciales como lo son México y Estados Unidos.

El tiempo estimado para lograr estos objetivos está entre 8 y 12 meses brindándoles confiabilidad y seguridad a los clientes a la hora de tomar una decisión. Este tiempo varía según la empresa.

### **4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios**

JYD proporciona asesorías en comercio Exterior, estudios de mercado y acompañamiento a medianas empresas que quieran ampliar su mercado.

Una de las ventajas con las que cuenta JYD es que busca lograr la economía de las medias empresas que no están en capacidad de pagar un personal de comercio Exterior de planta, pero que a su vez quieren hacer crecer su mercado.

El beneficio que los empresarios tienen es que solo cuando lo sea necesario pueden recurrir a nuestro servicio.

Otro Beneficio con la que cuenta empresa es que tiene seguimiento permanente de su crecimiento y relaciones con nuevos o posibles clientes en el exterior.

Nuestro servicio garantiza información verídica y certera de los nuevos mercados potenciales para la exportación de su producto(s).

### **4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios**

#### **4.3.1 El Mercado Meta**

Nuestro mercado objetivo, son las medianas empresas de calzado que desean incursionar en mercados internacionales, ubicadas en la ciudad de Medellín, con capacidad productiva y económica para exportar, como también aquellas que ya han tenido experiencia en este, específicamente el venezolano, pero que desean ampliar sus socios comerciales y tener mayor estabilidad.

#### 4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

##### a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

Los objetivos del estudio del consumidor es lograr llegar a el por medio del crecimiento de su capacidad de producción si amplia su mercado meta a mercados internacionales, ofreciendo el servicio de asesoría; para lograr esto, el consumidor estará dispuesto a pagar lo equivalente a este servicio

- Determinar a qué tipo de empresas puede ser dirigido nuestro servicio.
- Identificar las necesidades de los clientes y así tener claro si realmente nuestros servicios si pueden ser adquiridos por ellos.

Este proyecto está orientado aquellas empresas dedicadas a la fabricación de calzado de cuero y que a su vez participen activamente en el mercado exportador, o que deseen incursionar en este de manera exitosa; por medio de asesorías que aporten nuevas opciones, por medio de las cuales sea posible llevar a los clientes y sus empresas a un posicionamiento e incremento de sus utilidades.

Los clientes a quienes van dirigidas nuestras asesorías, son empresas que fabriquen calzado de cuero, las cuales deseen ampliar sus expectativas en nuevos mercados más sólidos y estables, y a empresas que tengan el objetivo de incursionar en el mercado exportador.

Preferiblemente se asesoraran empresas medianas que son quienes pueden requerir nuestros servicios y además que cuenten con capacidad financiera, productiva y humana para afrontar los retos de los nuevos mercados.

##### b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor

Los medios en los cuales se baso el estudio del consumidor fueron por medio de las noticias nacionales, periódicos, estadísticas del DANE, análisis del sector en la revista ANIF y la web.

##### c) Aplicación de la Medios

La información anteriormente mencionada, fue obtenida a través de diferentes fuentes como el DANE, revistas económicas y páginas en internet. Fue recopilada durante varias semanas del mes de agosto y septiembre por las integrantes del grupo Jenniffer Loaiza y Diana Castañeda.

##### d) Resultados del estudio de los consumidores

###### Población Consumidora

Tipo de consumidor: para las asesorías en Comercio Exterior será directo, específicamente las medianas empresas las cuales cuentan con un número de empleados entre 51 a 200.

El precio que deberá pagar nuestro consumidor varía de acuerdo con cada empresa, para esto se tendrán en cuenta variable como: Salario y comisión del asesor comercial, Brochure, Pagina

Web, optimizador de motores búsqueda y todo lo referente con el funcionamiento de la oficina. (Internet, Teléfono, Luz, entre otros).

Aquella empresa mediana que requiera el servicio de asesoría deberá tener la capacidad económica y productiva para sacar un proyecto como el de crecer su mercado meta, para esto se requiere acompañamiento permanente por parte de los asesores comerciales y seguimiento del sector, proporcionando al usuario la seguridad y confiabilidad del servicio prestado.

Estas empresas se encuentran ubicadas en Colombia, Medellín en la zona industrial de Belén, teniendo en cuenta que se tiene miras prospectivas en incursionar en mercados como lo son el de Buenaventura y Santander.

#### Determinación de la Demanda

Nuestro tamaño del segmento de mercado en la ciudad de Medellín está entre unas 6 a 10 empresas que tiene la capacidad económica y productiva, de las cuales unas 4 tienden a solicitar el servicio de asesorías 1 vez por semana durante los primeros dos a tres meses, mientras el proyecto se lleva a cabalidad, después de esto se harán asesorías de intermediación entre la Empresa (vendedora) y Empresa (compradora en el Exterior) y o dos veces por según la necesidad de ambos.

La información anteriormente mencionada, fue obtenida de: [www.calzacol.com](http://www.calzacol.com), <http://www.tuugo.com.co/Companies/alpha-shoes/12300074618>.

Las asesorías en comercio Exterior tienden a crecer en Bucaramanga que es donde se encuentra la mayoría de las empresas, las cuales el 60% de su producción va dirigida hacia Venezuela.

Se estima que para finales del 2012 se haya tenido un reconocimiento por parte de las asesorías realizadas en la ciudad de Medellín, para incursionar en Nuevos mercado como lo son Buenaventura y Santander, en las cuales se tendría asesorías promedio de 15 a 20 empresas por mes con capacidad productiva y económica.

### **4.4. El Mercado Proveedor**

#### **4.4.1. Proveedores**

Los proveedores necesarios para la operación y ejecución de las asesorías de un Ingeniero en sistemas que actualice permanentemente el software de la compañía.

#### **4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor**

##### **a) Variables estudiadas del mercado proveedor**

Nuestro proveedor debe ser un especialista en software especializados para nuestra operación y confiable.

#### 4.5 El Mercado Competidor

##### 4.5.1 Competidores

A continuación se relacionan algunas de las empresas dedicadas a la asesoría en comercio exterior ubicadas en la ciudad de Medellín y sus alrededores, las cuales representan la competencia.

<b>Nombre de la competencia</b>	<b>Ubicación</b>	<b>servicios</b>
<b>Fundación Aldea Global</b>	Dg 50 # 49-14 Of 401, Antioquia, Medellín	Asesorías en Comercio Exterior, Asesorías Jurídicas
<b><u>C.I. Concepto Latino E.U.</u></b>	Cl 37 # 96a-7, Antioquia, Medellín -	Asesorías en Comercio Exterior, Comercializadoras, Ropa Interior para Mujer
<b><u>Impoex-martha Luz Gallo</u></b>	- Cr 68a # 45-30 Of 101, Antioquia, Medellín	Asesorías en Comercio Exterior, Exportaciones, Importaciones
<b><u>Solimex S.A.</u></b> -	- Cl 53 # 45-45 Of 1003, Antioquia, Medellín	Asesorías en Comercio Exterior, Mudanzas internacionales, Transportes Internacionales
<b><u>A Y M Asesores</u></b>	Asesorías en Comercio Exterior -	Cl 49 # 50-21 Int 705, Antioquia, Medellín -
<b><u>Agencia De Aduanas Aéreo Marítimo De Colombia Ltda.</u></b>	- Cl 34 65-36,	Agencias de Aduanas, Asesorías en Comercio Exterior, Transporte Aéreo de Carga, Transporte marítimo, Transportes Internacionales
<b><u>Aba Servicios Ltda.</u></b>	- Cr 46 # 35-70, Antioquia, Medellín -	Asesorías en Comercio Exterior, Comercio Exterior
<b><u>M &amp; C Logistic Ltda.</u></b>	- Cr 43a # 1s-31 Of 305	Agentes de Carga Marítima, Asesorías en Comercio Exterior, Transporte de Mercancías, Transporte marítimo, Transportes Internacionales
<b><u>AislAll In Soluciones Logísticas S.A.S</u></b>	Cr 43a # 15s-15 Int 802, Antioquia, Medellín	Agencias de Aduanas, Asesorías en Comercio Exterior, Transportes Internacionales,
<b><u>Agencia De Aduanas Aduanera Antioqueña Ltda.</u></b>	Cr 47 # 32s-64 Of 101 Envigado, Antioquia,	Asesorías en Comercio Exterior, Sociedades de intermediación aduanera
<b><u>Agencia De Aduanas Ascome Ltda.</u></b>	Cl 44 # 80-28 Of 111 A, Antioquia, Medellín	Asesorías en Comercio Exterior, Sociedades de intermediación

		aduanera
<b><u>Agencia De Aduanas Cs Sia Limitada</u></b>	Cl 53 # 47-27 Int 504, Antioquia, Medellín	Asesorías en Comercio Exterior, Sociedades de intermediación aduanera
<b><u>Agencia De Aduanas J.m. Importaciones</u></b>	Cr 40 # 47-90, Antioquia, Medellín	Asesorías en Comercio Exterior, Sociedades de intermediación aduanera -

#### 4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

##### a) Variables estudiadas del mercado Competidor

Lo que se pretende con el estudio de competidores es buscar las falencias que ellos tienen para adicionarlas a nuestro servicio haciéndonos más competitivos en este medio; esto lo lograremos a través de una mejor publicidad del servicio, sistemas de acompañamiento de nuestro cliente y un amplio portafolio de servicios que busque satisfacer en su totalidad al consumidor.

##### b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

Se verificarán los costos, servicios prestados, la calidad, la forma de atraer a los clientes y de fidelizarlos en las empresas que compiten con nuestro servicio; esto con el fin de tenerlos como puntos de referencia para realizar mejoras continuas o si es el caso, rediseñar las estrategias que tenemos y así tener mayor acogida en el mercado.

##### c) Aplicación de la Medios

Los estudios realizados, fueron obtenidos a través de páginas de internet en un periodo comprendido entre los meses de agosto y octubre del año 2011, por las integrantes del grupo de trabajo.

##### d) Resultados del Estudio de la Competencia

Según los estudios realizados, nuestros mayores competidores son los agentes de aduanas, pues ellos abarcan gran cantidad del mercado de servicios para el comercio exterior, realizando trámites aduaneros de importaciones, exportaciones y toda la documentación necesaria para estas actividades.

Según los datos obtenidos, las empresas de asesorías en comercio exterior, cobran por sus servicios un promedio de 500.000 pesos por importación o exportación; y las agencias de aduanas tienen un promedio del 0.5% sobre el valor FOB con una tarifa mínima de 200.000 pesos.

La falencia que podemos encontrar frente a estos competidores, es su experiencia y

reconocimiento en el mercado. La ventaja que tendríamos, según la estrategia que empleemos, es que nuestro servicio se especializa en un nicho de mercado específico, como lo es el sector del calzado y gracias a esto podemos identificar clientes y tener una buena fidelización por parte de ellos.

#### 4.6 EL MERCADO DISTRIBUIDOR

##### 4.6.1 Distribución

Se realizara de una forma directa, donde tengamos cercanía con el cliente, y así poder conocer su situación, su necesidad, y por medio de esto, ofrecer la asesoría necesaria según sea el caso de cada empresa.

##### 4.6.2 Distribución Directa

###### a) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto

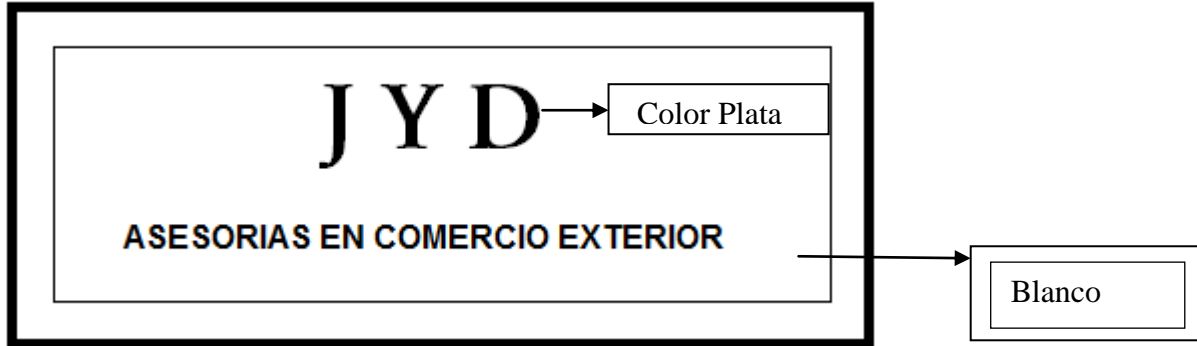
Se realizara a través del acompañamiento a los clientes por medio de asesorías y visitas en las empresas, publicidad vía correos electrónicos, física como Brochure, vía telefónica, con el conocimiento previo de los posibles clientes.

###### b) Fuerza de ventas

CANTIDAD DE PERSONAL	COMPETENCIAS	COSTOS
2 COMERCIANTES INTERNACIONALES, QUE A SU VEZ HARAN DE ASESORES COMERCIALES.	El personal debería estar en capacidad de responder todas las preguntas e inquietudes que tenga el consumidor con relación a las actividades de comercio exterior y estudio de mercados.	Los asesores comerciales tendrán un salario base.

## 4.7 Comunicación

1: Nombre comercial del servicio y de la empresa: **JYD asesorías en Comercio Exterior S.A.S**



### 4.7.1 Actividades de promoción y divulgación

La distribución la cual será implementada para la promoción de nuestro servicio se hará por medio de páginas web, optimización de motores de búsqueda, brochure.

## 4.8 Precios de los productos

### 4.7.2 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos

Para determinar los precios de las asesorías, inicialmente se pactó, que estas serán cobradas por hora. Teniendo en cuenta que estas implican un proceso previo de análisis e investigación para poder brindar buenas herramientas, el costo de la hora no solo se determinará por los costos incurridos en la investigación o asesoría, como lo son por ejemplo los servicios públicos, arrendamientos, y demás, sino también por un valor promedio de la hora cobrada por un profesional, esto se determinó haciendo un pequeño sondeo y se llegó a la conclusión de que este costo será de \$100.000 pesos colombianos.



#### 4.7.3 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

RESUMEN DE COSTOS		
Cuenta	Valor	participación
Total Costos Variables	\$ 13.600.000,1	68,02%
Total Costos fijos de producción	\$ 2.977.447,0	14,89%
Total Costos fijos de administración	\$ 3.365.228,4	16,83%
Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 50.000,0	0,25%
Costos Totales	\$ 19.992.675,4	100,00%

#### 4.7.4 Política de Precios

La política de precios que se implementara, será de contado, pagando un 50% al momento del contrato, y el otro 50% después de finalizado el servicio de asesoría.

#### 4.8 Riesgos y Oportunidades del mercado

Existen grandes oportunidades en este mercado, debido a que los tratados de libre comercio que se han estado firmando, exige a las empresas incursionar en nuevos mercados, y además a aquellas que no tienen experiencia en comercio exterior, iniciar una expansión internacional, si no quieren que la competencia potencial pueda llegar a afectarlas a tal punto que pueda generar la quiebra para muchas de ellas.

En cuanto a los riesgos que corre, puede ser la competencia que esta misma situación genera en cuando a empresas que surgen para brindar asesorías en comercio exterior.

#### 4.9 Plan de ventas

SERVICIO	VENTAS MES/HORA	VENTAS AÑO/HORA
<b>ASESORÍAS MAX.</b>	<b>272/HORA</b>	<b>3.264</b>
<b>ASESORÍAS MIN.</b>	<b>128/HORA</b>	<b>1.536</b>

Se realizó en calculo por año teniendo en cuenta los 5 hábiles da la semana, sin tener en cuenta los días festivos.

### ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

#### 5.1 Objetivos de producción

Debido a que esta empresa lo que ofrece es un servicio, no existe un proceso de producción como tal, por lo tanto se enunciaran los objetivos que tenemos para el proceso en la prestación de dicho servicio.

Identificar posibles empresas que puedan requerir nuestro servicio.

Ofrecer servicios de calidad, donde exista un acompañamiento continuo desde el inicio de la prestación del servicio, hasta la finalización de este, garantizando seguridad, eficiencia y eficacia para nuestros clientes.

#### 5.2 Descripción del proceso de producción

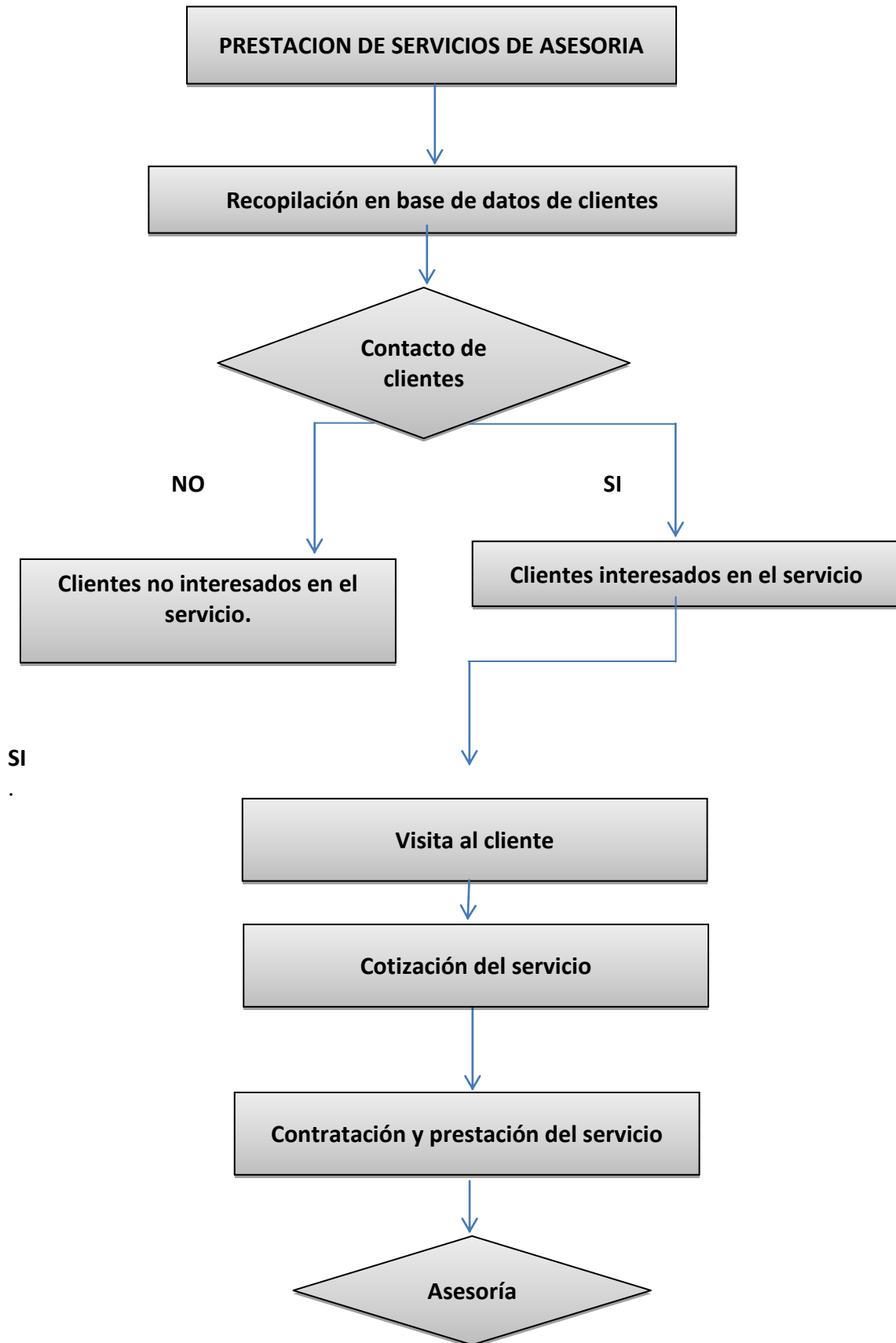
ACTIVIDAD	DESCRIPCION	RESPONSABLE	TIEMPO
Recopilación de información de clientes	Diariamente se debe recopilar información de al menos 5 empresas	Diana Castañeda y Jennifer Loaiza	Diariamente
Contacto de clientes	De la información recolectada el día anterior, se deben contactar los potenciales clientes, acordar una cita y ofrecer los servicios.	Diana Castañeda y Jennifer Loaiza	Diariamente

Visita a cliente	Identificar las necesidades de la empresa	Diana Castañeda y Jennifer Loaiza	Según lo acordado con los clientes
Cotización	Presentar a los clientes el plan de servicio y el costo de este	Diana Castañeda y Jennifer Loaiza	
Prestación de servicio de asesoría	Después de contratados los servicios por parte de las empresas debemos tener una meta semanal de mínimo 3 empresas.	Diana Castañeda y Jennifer Loaiza	Se pueden brindar asesorías como mínimo de una hora, y los días requeridos, pueden variar según las condiciones de la empresa y los requerimientos que estas tengan.

Debido a que nuestra empresa está conformada tanto en la prestación de servicios como en la parte administrativa únicamente por dos personas, todas las labores deben ser divididas entre las dos.

El proceso de servicio en nuestro caso, inicia con la recopilación diaria de información de clientes, con el fin de tener una base de datos actualizada y así poder ofrecer los servicios; después de esto, se realizan llamadas de sondeo para identificar las necesidades de los clientes y así poder ofrecerles los servicios según sean los casos particulares de cada uno de ellos.

## DIAGRAMA DE FLUJO



SI

### 5.3 Capacidad de producción

Para determinar la capacidad de producción, partimos desde el inicio de la jornada laboral la cual es a las 8:00 am y finaliza a las 5:00 pm; es decir se realizara un cálculo con 9 horas diarias; se discriminaran las actividades, y por último, según el número de horas resultantes, será el indicador que determine la capacidad de producción en horas semanales. **(Este estimado es basado en un cálculo en el cual se presenten como mínimo una visita empresarial por día, por lo tanto se incluyen las horas de transporte)**

DIA	ACTIVIDAD Y TIEMPO REQUERIDO	TOTAL TIEMPO DISPONIBLE PARA ASESORIA
<b>LUNES</b>	1 hora recolección de datos 1 hora almuerzo 1 hora transporte, cuando existan asesorías	6 horas
<b>MARTES</b>	2 horas contacto de clientes 1 hora almuerzo 1 hora transporte, cuando existan asesorías	5 horas
<b>MIERCOLES</b>	1 hora almuerzo 1 hora transporte, cuando existan asesorías	7 horas
<b>JUEVES</b>	1 hora almuerzo 1 hora transporte, cuando existan asesorías	7 horas
<b>VIERNES</b>	1 hora almuerzo 1 hora transporte, cuando existan asesorías	7 horas
<b>SABADO</b>	2 horas para labores administrativas	2 horas
<b>TOTAL HORAS DISPONIBLES PARA ASESORIA SEMANAL</b>		34 horas

En conclusión, tendría una capacidad de producción expresada de 34 horas semanales, para el servicio de asesoría, teniendo en cuenta que este implica investigaciones para las necesidades de cada empresa.

La capacidad de producción mensual sería de 136 horas, las cuales pueden ser distribuidas entre visitas a los clientes, como en investigación. En total serían 272 horas por los dos asesores disponibles.

#### **5.4 Recursos y materiales humanos para la producción**

Debido a que nuestra empresa no tiene una planta de producción, todos los materiales utilizados, los recursos humanos, son los mismos tanto para la parte administrativa como para la prestación de los servicios, por lo tanto los puntos que indican especifican los muebles, enceres, y recursos requeridos, serán mencionados los aspectos administrativos.

#### **5.5 Programa de producción**

##### **5.5.1 ACTIVIDADES PREOPERATIVAS**

Las actividades necesarias para el inicio de la operación son, y que generan un costo a la empresa:

Constitución legal de la empresa ante las entidades correspondientes. Se debe cotizar en diferentes casas de arrendamiento, el local u oficina desde la cual operara la empresa; después de esto, se debe adquirir todos los muebles y enceres necesarios para la operación; solicitar la instalación de servicios públicos, como teléfono, e internet.

Los costos en los que se incurre para la constitución legal:

1. matrícula comercial (el 133,92% del smlmv); \$ 665.000:
2. tarifa de establecimiento de comercio; \$ 83.000
3. costo del formulario del registro; \$ 3.000
4. inscripción a la Cámara de Comercio y registro del documento de constitución: \$ 26.000
5. \$ 3.500: certificado de existencia y representación legal
6. costo del registro de los libros de la empresa (COP\$ 8.600 cada libro) \$ 43.000:

### **6 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

#### **6.1 Procesos Administrativos**

##### **6.1.1 Descripción de los procesos administrativos**

Gerente General: En cargo de todos los procesos operativos de la empresa tales como:

El personal, verificación de los procesos en prestación de asesorías en comercio exterior, portafolio de servicios, manual de procedimientos o instructivo; a los cuales se les hace seguimiento dos horas una vez por semana por medio de reuniones para evaluar dichos procedimientos.

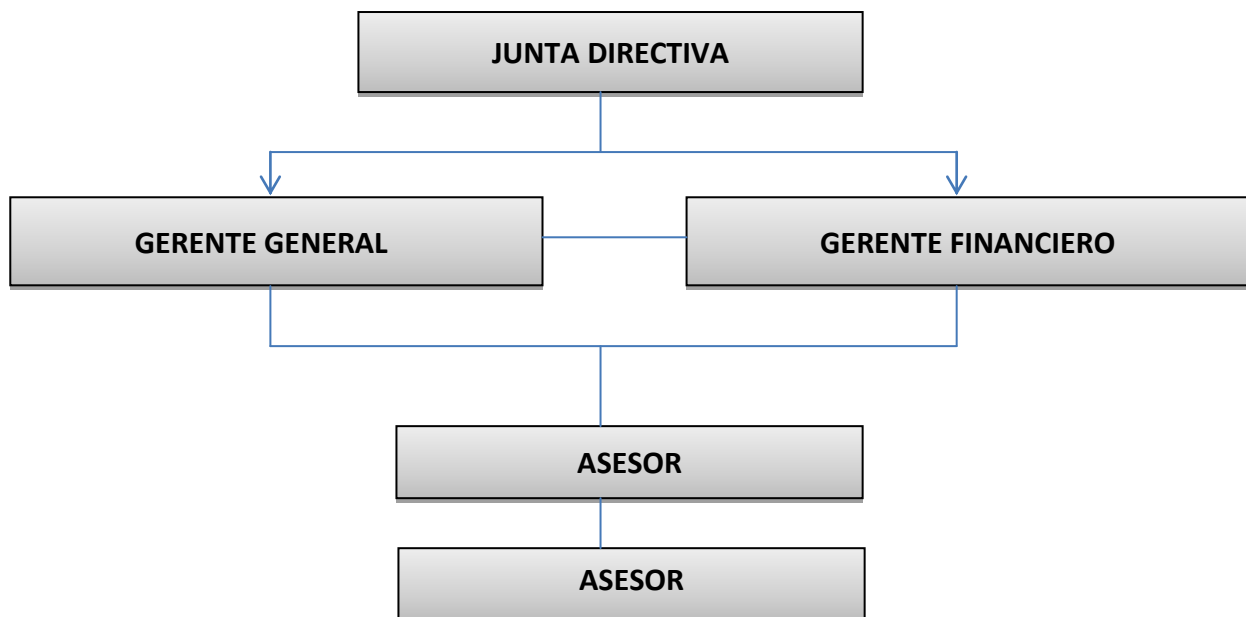
Gerente Financiero: Es el encargado de todos los dineros que entran y salen de las operaciones realizadas de las Asesorías de Comercio Exterior, para las cuales se destina una hora diaria para la verificación de las operaciones.

Estos procesos financieros se hacen mediante un programa de contabilidad, en las mismas instalaciones de la compañía.

Asesor: este es el encargado de contactar clientes y brindar asesorías. Iniciando este cargo será desempeñado tanto por el gerente general como por el gerente financiero, ya que la empresa está conformada solo por dos personas.

## 6.2 Estructura Organizacional del Negocio

### 6.2.1 Organigrama



### 6.2.2 Descripción funcional de la Organización

Gerente General: En cargo de todos los procesos operativos de la empresa tales como:

El personal, verificación de los procesos en prestación de asesorías en comercio exterior, portafolio de servicios, manual de procedimientos o instructivo; a los cuales se les hace seguimiento dos horas una vez por semana por medio de reuniones para evaluar dichos procedimientos.

Gerente Financiero: Es el encargado de todos los dineros que entran y salen de las operaciones realizadas de las Asesorías de Comercio Exterior, para las cuales se destina una hora diaria para la verificación de las operaciones.

Estos procesos financieros se hacen mediante un programa de contabilidad, en las mismas instalaciones de la compañía.

Cada uno de los gerentes a parte de sus funciones administrativas deben cubrir la función principal de la empresa que es la prestación de servicios, iniciando desde la recopilación de datos de potenciales clientes, el contacto de estos y el ofrecimiento del servicio, adicional a esto, la prestación de los servicios requeridos por las diferentes empresas contratantes, incluyendo todo lo relacionado con las operaciones de comercio exterior relacionadas con: Agentes de Aduana, Transportadoras Logísticas y Actividades cambiaria.

## **6.3 Recursos materiales y humanos para la administración**

### **6.3.1 Locaciones**

Locaciones

Para el funcionamiento de la empresa, es necesaria una oficina acondicionada para dos escritorios los cuales están destinados para el gerente general y financiero, y que adicional contenga baño y cocineta.

- Infraestructura: se requiere un local de aproximadamente de 40 m2 que tenga servicios de baño y cafetín. Este local será arrendado, y el presupuesto para esto es de \$1.000.000.
- Muebles y enceres: Dos escritorios grandes, dos computadores, una impresora, dos sillas ejecutivas, 6 sillas adecuadas para atender clientes, 1 aire acondicionado, 2 teléfonos, un



archivador, dos papeleras (para depositar basura) e insumos de papelería.

### 6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

EQUIPO	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	PRECIO UNITARIO
ESCRITORIOS	2	Mueble	Panamericana	\$500.000
SILLAS EJECUTIVAS	2	Mueble	Homecenter	\$70.000
ARCHIVADOR	1	Mueble	Homecenter	\$200.000
SILLAS ATENCION AL PUBLICO	6	Mueble	Homecenter	\$50.000
COMPUTADORES	2	El funcionamiento de las operaciones de comercio Exterior.	Panamericana	\$1'500.000
SOFTWARE	1	Realización para las operaciones de comercio exterior.	Ingeniero de sistemas particular	\$900.000
TELÉFONOS	2	Comunicaciones	Homecenter	\$50.000
IMPRESORA	1	Necesaria para la impresión de	Éxito	\$200.000

		documentación		
<b>AIRE ACONDICIONADO</b>	1	Brinda comodidad con respecto al ambiente	Falabella	\$950.000

<b>ELEMENTOS DE COCINA</b>				
<b>ELEMENTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>
<b>VAJILLA</b>	1	Atención clientes	Homecenter	\$60.000
<b>JUEGO DE VASOS</b>	1	Atención clientes	Homecenter	\$30.000
<b>JUEGO DE CUBIERTOS</b>	1	Atención clientes	Homecenter	\$70.000
<b>CAFETERA</b>	1	electrodoméstico	Homecenter	\$100.000
<b>MICROONDAS</b>	1	electrodoméstico	Homecenter	\$150.000
<b>NEVERA</b>	1	electrodoméstico	Homecenter	\$600.000

<b>INSUMOS ALIMENTICIOS</b>				
<b>ELEMENTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>
<b>CAFÉ</b>	2	Atención a clientes	éxito	\$10.000
<b>AZÚCAR</b>	2 Kg	Atención a clientes	éxito	\$6.000
<b>AROMATICA</b>	3 cajas de diferentes	Atención a clientes	éxito	\$6.000

	sabores			
--	---------	--	--	--

### 6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

INSUMO	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	FRECUENCIA DE LA COMPRA	PRECIO
<b>PAPELERÍA</b>	Resmas de papel, hojas membretes lápices, lapiceros, perforadoras, cosedoras, cuadernos.	Panamericana	1 vez cada mes	\$100.000
<b>PUBLICIDAD</b>	Brochure	Litografía el paraíso	Cada 12 meses	\$ 600.000

### 6.3.4 Requerimientos de servicios.

SERVICIO	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	PRECIO
<b>AGUA</b>	Funcionamiento de baños y cocina.	EPM	\$60.000
<b>LUZ</b>	Funcionamiento de electrodomésticos, computadores, impresoras, teléfono.	EPM	\$80.000
<b>TELÉFONO</b>	Facilita la comunicación con los clientes.	UNE	\$50.000
<b>INTERNET</b>	Acceso a páginas web, correos y software especializados para las operaciones de comercio exterior.	UNE	\$90.000

<b>SEGURO</b>	Cubre las oficinas de riesgos de robo e incendio.	SURA	\$400.000 mensual
---------------	---	------	-------------------

### 6.3.5 Requerimientos de personal

PERFIL DEL PERSONAL	SALARIO	PRESTACIONES SOCIALES
<b>Profesional en Comercio Exterior o Negocios internacionales, con experiencia de 2 años, que se desenvuelva en el medio y tenga conocimientos sobre la industria de calzado y sus procesos.</b>	3 Salarios mínimos legales vigentes, equivalentes a \$ 1.606.800	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Seguridad social: \$ 675.562,9938</li> <li>2. Prima, cesantías, intereses a cesantías, vacaciones: \$672.069,8</li> <li>3. Aportes parafiscales: \$ 289.224</li> </ol>

### 6.4 Programa de administración

Las labores administrativas se llevaran a cabo diariamente, sin embargo, los días sábados, serán dedicadas dos horas exclusivas para esta actividad.

## 7 ASPECTOS LEGALES

### 7.1 Tipo de Organización empresarial

#### Tipo de organización

**Por acciones simplificadas, S.A.S:** los socios responden hasta el aporte y sus decisiones son conjuntas.

No serán responsables por las obligaciones tributarias o laborales, salvo cuando se demuestren casos de fraude.

**Domicilios principales de los socios:** Jennifer Loaiza: Carrera 44 N 19A 20

Diana Castañeda: Carrera 14 n 10 102

**Numero de cuotas:** 1 por cada socio de \$14.500.000 millones de pesos Colombianos.

**Obligaciones de Impuestos Nacionales:** Renta, Iva, Rete fuente, GMF, resolución factura.

## 7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

### Inscripción del RUT

Diligenciar el RUT y valor a pagar por inscripción de la sociedad.

### Diligenciamiento de Formularios

- Nombre, identificación y domicilio de los constituyentes.
- Activo y capital de la sociedad y acciones en que éste se divide.
- Nombre del representante legal.
- de duración de la sociedad.
- Actividad de la sociedad.
- Establecimiento de comercio (si aplica)

### Pago

Pago de los derechos de constitución de sociedad mediante débito electrónico a cuenta de ahorros o corriente vía Proveedor de Servicios Electrónicos (PSE).

### Expedición de firma digital

En este paso, el usuario obtiene su firma digital, la cual es expedida de manera gratuita, por una única vez y hasta para cinco (5) socios, por Certicámara S.A. -filial de la CCB-. Este proceso es indispensable para garantizar la seguridad jurídica del trámite.

### Firma de documento de constitución.

El constituyente y los demás socios ya pueden aprobar el contenido del acta y firmarla.

### Registro.

Se hace una nueva validación de homonimia y la empresa ya está constituida con todas las de la ley.

## ASPECTOS FINANCIEROS

### 8.1 Estructura Financiera del proyecto

#### 8.1.1 Recursos Propios

Los socios realizaran un aporte de 16.000.000 pesos colombianos, con el fin de cubrir la inversión necesaria para iniciar el proyecto.

SOCIO	APORTE
Diana cristina Castañeda arias	\$16.000.000
Jennifer Loaiza Carvajal	\$16.000.000

## 8.2 Ingresos y Egresos

### 8.2.1 Ingresos

#### 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participación del total Ventas
Hora de asesoría	\$ 27.200.000,1	100,00%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 27.200.000,1	100,00%

<i>Ventas Estimadas por Mes (Unidades)</i>			
Altas (optimista)	272	Unidad de Medida	Hora
Medias (medio)	272	Precio Unitario Venta	\$ 100.000
Bajas (pesimista)	272	Consolidado (Medio)	272

### 8.2.2 Egresos

#### 8.2.2.1 Inversiones

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)			
<i>Inversiones</i>	<i>Exigibles (Valor)</i>	<i>Disponible</i>	<i>Requerimiento Financiero</i>
<b>Activos Fijos</b>	\$ 7.800.000,0	\$ 7.800.000,0	\$ 0,0
<b>Gastos Preoperativos</b>	\$ 4.037.100,0	\$ 4.037.100,0	\$ 0,0

<b>Capital de Trabajo</b>	\$ 19.992.675,4	\$ 19.992.675,4	\$ 0,0
<b>Total Requerimientos Financieros</b>		<b>\$ 0,0</b>	

### 8.2.2.2 Costos

RESUMEN COSTOS		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 13.600.000,1	68,02%
Total Costos fijos de producción	\$ 2.977.447,0	14,89%
Total Costos fijos de administración	\$ 3.365.228,4	16,83%
Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 50.000,0	0,25%
<b>Costos Totales</b>	<b>\$ 19.992.675,4</b>	<b>100,00%</b>

### 8.2.2.3 Gastos

#### Gastos Administrativos y legales

<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 3.365.228</b>
---	---------------------

<b>TOTAL DEPRECIACION MENSUAL</b>	<b>\$ 146.666,7</b>
-----------------------------------	---------------------

#### Gastos Distribución y Ventas

<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	<b>\$ 50.000</b>
--	------------------

#### Gastos Amortización de diferidos

Total Gasto Pre operativos Exigibles	\$ 4.037.100,0
Total Amortización Mensual	\$ 67.285,0

## 8.3 Estados Financieros Proyectados

### 8.3.2 Flujo de Caja

tasa de rentabilidad esperada	2,50%
Valor Presente Neto	40.186.457

Tasa Interna de Retorno	15,12%
-------------------------	--------

### 8.3.3 Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por concepto de Ventas	27.200.000	27.200.000	27.200.000	27.200.000	27.200.000	27.200.000	27.200.000	27.200.000	27.200.000	27.200.000	27.200.000	27.200.000
- Costo Variables	13.600.000	13.600.000	13.600.000	13.600.000	13.600.000	13.600.000	13.600.000	13.600.000	13.600.000	13.600.000	13.600.000	13.600.000
- Costos Fijos Producción	2.977.447	2.977.447	2.977.447	2.977.447	2.977.447	2.977.447	2.977.447	2.977.447	2.977.447	2.977.447	2.977.447	2.977.447
- Gastos Depreciación	146.667	146.667	146.667	146.667	146.667	146.667	146.667	146.667	146.667	146.667	146.667	146.667
= Utilidad Bruta en Ventas	10.475.886	10.475.886	10.475.886	10.475.886	10.475.886	10.475.886	10.475.886	10.475.886	10.475.886	10.475.886	10.475.886	10.475.886
- Costos fijos de Administración	3.365.228	3.365.228	3.365.228	3.365.228	3.365.228	3.365.228	3.365.228	3.365.228	3.365.228	3.365.228	3.365.228	3.365.228
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
- Amortización de diferidos	67.285	67.285	67.285	67.285	67.285	67.285	67.285	67.285	67.285	67.285	67.285	67.285
= Utilidad Operativa	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373
+ Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373	6.993.373
- Impuestos	2.307.813	2.307.813	2.307.813	2.307.813	2.307.813	2.307.813	2.307.813	2.307.813	2.307.813	2.307.813	2.307.813	2.307.813
= UTILIDAD NETA	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560	4.685.560
= Utilidades no Repartidas Acumuladas	4.685.560	9.371.120	14.056.680	18.742.240	23.427.800	28.113.359	32.798.919	37.484.479	42.170.039	46.855.599	51.541.159	56.226.719

## 8.4 Evaluación financiera del proyecto

### 8.4.1 Valor Presente Neto

Valor Presente Neto	40.186.457
---------------------	------------

### 8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	15.12%
-------------------------	--------



#### 8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Cambio porcentual en las ventas	-44,00%
Tasa de Retorno	2,50%
Valor Presente Neto	594.768
Tasa Interna de Retorno	2,73%

#### 8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Cambio Porcentual en el Precio	-21,00%
Tasa de Retorno	2,50%
Valor Presente Neto	929.582
Tasa Interna de Retorno	2,79%

## 9 CONSIDERACIONES FINALES

En la realización de este proyecto y mediante los estudios realizados se ha determinado que el proyecto es viable; desde el punto de vista comercial, ya que las empresas exportadoras de calzado en Medellín y en otras ciudades del país necesitan el seguimiento, apoyo y asesoría de personal calificado y con experiencia en el medio.

Para el desarrollo comercial de esta empresa se necesita de asesoras comerciales que presten acompañamiento a los clientes en los procesos de globalización mediante la apertura de nuevos mercados.

En el aspecto legal por ser una empresa S.A.S trae grades beneficios, ya que los socios solo responden hasta el aporte, facilita trámites, reducir costos y permite tener más flexibilidad en las organización, lo cual hace que empresa crezcan de una manera más rápida.

Una de las ventajas y desventajas que presenta la organización solo está compuesta por dos personas, lo cual hace que todo el trabajo recaiga sobre estas, pero a su vez facilita el control de la operaciones.

Al finalizar el estudio financiero determinamos, que este proyecto sigue siendo viable, debido a que los ingresos que genera, compensa la inversión realizada. Inicialmente se determino, tener una rentabilidad del 2.50% mensual, sin embargo, la tasa interna de retorno fue del 15.12%, mostrando con este indicador, que la rentabilidad del proyecto supera la esperada. Adicionalmente los estudios que analizaron la sensibilidad a cambios en diferentes factores, como el precio, la demanda y demás, arrojó como resultado, que estos pueden bajar considerablemente, sin afectar las utilidades y así mismo la estabilidad financiera; por lo tanto, este proyecto desde los diferentes puntos de vista analizados, trae consigo ventajas que lo hacen atractivo para poder llevarlo a cabo.

La estrategia a utilizar para este proyecto es el mejoramiento continuo e investigación de mercados, lo cual permitirá que los clientes estén permanentemente informados de lo que está pasando con su mercado meta, generando de esta manera la fidelización y satisfacción del cliente final.

## 10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://emprendimientosimple.blogspot.com>

[http://www.camarasogamoso.org/documentos/PASOS\\_PARA\\_CREAR\\_EMPRESA.pdf](http://www.camarasogamoso.org/documentos/PASOS_PARA_CREAR_EMPRESA.pdf)

[www.indexmundi.com](http://www.indexmundi.com)

[www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

<http://www.monografias.com>

<http://www.elpais.com.co>

<http://www.calzacol.com/>

[www.proexport.com](http://www.proexport.com)

[www.camaramed.org.co](http://www.camaramed.org.co)

[www.dinero.com](http://www.dinero.com)

[www.elespectador.com/](http://www.elespectador.com/)

### Asesorías:

Karen López

Zeiky